Mirosław Karwat

MANIPULACJA W POLITYCE

CZYLI NIEZBĘDNIK WYBORCY

- W jaki sposób politycy zdobywają sympatię i poparcie wyborców?
- Jakie manipulacyjne sposoby stosują politycy, by zdyskredytować swoich przeciwników?
- Jak rozpoznać polityczną prowokację?

PWN

SPIS TREŚCI

1. PRAGMATYCZNA ATRAKCYJNOŚĆ MANIPULACJI DLA POLITYKÓW

2. ISTOTA AKREDYTACJI – NA CZYM POLEGA I KIEDY MA CHARAKTER MANIPULACYJNY

3. ZNACZENIE AKREDYTACJI W STOSUNKACH POLITYCZNYCH

4. AKREDYTACJA RZETELNA I „CHYTRA”

5. ATRYBUTY MANIPULACYJNEJ AKREDYTACJI

6. HOŁDOWNICZE (INGRACJACYJNE) TAKTYKI I FORMY AKREDYTACJI

7. REPERTUAR AKREDYTACJI „PONĘTNEJ”

8. AGRESYWNE (UZURPACYJNO-REPRESYWNE) FORMY AKREDYTACJI

9. MANIPULACYJNA DYSKREDYTACJA

10. DEMAGOGIA

11. POLITYKA JAKO POLIGON PROWOKACJI

12. NAGONKA – NARZĘDZIE WALKI POLITYCZNEJ

PODSUMOWANIE

LITERATURA CYTOWANA

Termin „manipulacja” wśród polityków jest określeniem pejoratywnym (gdy chodzi o to, co wypada głosić), a co najmniej wstydliwym (gdy chodzi o to, co się czyni i jak się postępuje w imię skuteczności). Dla dobra sprawy – jak wśród dżentelmenów zakłopotanych swą niezbyt wytworną erotomanią – nie mówi się o tym, co się robi (przechwałka ani zaśliniona hipokryzja nie przystoi dżentelmenom), lub szuka się jakichś eufemizmów.

Nie zmienia to faktu, że właśnie manipulacyjny sposób oddziaływania tradycyjnie należy do arsenału polityków, którzy chcą być skuteczni (d’Almeida, 2005; Goćkowski, 2009), i że właśnie manipulacja jest dla nich narzędziem najwdzięczniejszym – gdyż najbardziej wydajnym i bezpiecznym zarazem.

1. PRAGMATYCZNA ATRAKCYJNOŚĆ MANIPULACJI DLA POLITYKÓW

Manipulacja to najlepsza recepta na zdobycie wpływu politycznego dla tych, którzy nie mają zwolenników ani programu, mają jednak wystarczająco wiele inwencji taktycznej, przebiegłości, a poniekąd i zwykłej bezczelności. Chytrość może być ekwiwalentem i substytutem reprezentatywności i poparcia społecznego. Manipulacja pozwala wszakże zdobywać poparcie u tych,

którzy nie rozumieją, gdyż nie chcą (np. wskutek uprzedzeń) lub nie są w stanie zrozumieć intencji danego podmiotu – również tych korzystnych dla siebie – a nawet u tych, których interesy, przekonania, zasady i dążenia są sprzeczne z tym, do czego zmierza sterujący.

Manipulacja pozwala ukryć, przesłonić lub zatrzeć brak poparcia społecznego przez odwracanie uwagi od istoty rzeczy, przez grę pozorów, stwarzanie fasad, mistyfikacji ideologicznych, wzbudzanie i podtrzymywanie złudzeń społecznych. Manipulacja umożliwia również zrekompensowanie realnego, lecz niedostatecznie rozległego lub nie dość trwałego poparcia społecznego manewrami taktycznymi, wpływaniem na sytuację i układ sił. W ten sposób podmiot, który pretenduje do posiadania przemożnego wpływu i wręcz do władzy, lecz pozbawiony jest uprawnień pozwalających mu narzucać innym własną wolę, może postawić na swoim, może wymuszać (przez szachowanie otoczenia, stwarzanie sytuacji obiektywnie przymusowych, jednostronne rozstrzygnięcia w postaci „faktów dokonanych”) korzystne dla siebie decyzje polityczne i rozwiązania społeczne, formalnie do niczego nie przymuszając.

Manipulacja pozwala uniknąć jawnego i frontalnego przeciwstawienia podmiotu tym, którzy mogą stracić na jego działaniach, nawet jeśliby sami ani go nie wspierali, ani nie podejmowali z nim rywalizacji czy walki. To istotna przewaga taktyk manipulacyjnych nad oddziaływaniem jawnie przymusowym lub opartym na zastosowaniu przemocy. Paradoksalnie, w efekcie manipulacyjnej i przewrotnej wirtuozerii możliwe jest nawet pozyskiwanie sympatii, ba, wdzięczności ze strony zagrożonych i poszkodowanych. Dla wyrafinowanych form manipulacji w porządku demokratycznym typowy jest na przykład schemat sytuacji „owce głosują na wilka". Wirtuozeryjna postać destrukcyjnej manipulacji – perfidia – przejawia się zaś w takim sterowaniu ofiarą, aby sama działała na własną szkodę i szukała przy tym wsparcia u sprawcy swoich kłopotów (Karwat, 2001).

Posługiwanie się podstępem – zamiast żmudną i zawodną perswazją, przymusem lub przemocą (kiedy użycie siły zawsze pomniejsza zasoby podmiotu wywierającego nacisk) – umożliwia **zmniejszenie energetycznych kosztów własnego działania.** Działania zwykle służącego interesom partykularnym i narzucającego innym naszą wolę, głównie dzięki przerzuceniu wysiłku i strat na innych („wyciąganie kasztanów z ognia cudzymi rękami"); choć nie należy też ignorować przypadków manipulacji politycznej zastosowanej w dobrej sprawie, w dobrej wierze i z dobrym dla innych skutkiem.

Przebiegłość w postępowaniu ułatwia zarazem **zmniejszenie energetycznych kosztów pokonywania oporu innych.** Wszak wysiłek, jakiego wymaga „wyprowadzenie w pole" lub „wmanewrowanie" partnerów w korzystną dla siebie sytuację, jest co najmniej równie wydajny, a najczęściej bardziej wydajny niż perswazja, z kolei zdecydowanie mniej kosztowny i obosieczny niż

przymus i przemoc. Pamiętajmy bowiem, że zastosowanie przymusu, a zwłaszcza przemocy, często prowokuje lub zwiększa opór – w postaci przekory, uporu, wykrętu, prób obstrukcji, dążenia do rewanżu.

Manipulacyjne metody i taktyki wywierania wpływu politycznego zapewniają też – paradoksalnie – **zmniejszenie moralnych kosztów** tegoż oddziaływania. Dzieje się tak przede wszystkim wskutek rozmycia lub zatarcia realnego stosunku sprawstwa i odpowiedzialności – gdyż możliwe jest i uniknięcie własnej odpowiedzialności, i przerzucenie jej na innych (w ostateczności zespół lub obóz polityczny narażony na rozliczenia, utratę wiarygodności lub legitymacji „zrzuca balast z sań w trakcie pościgu”, rzuca na żer spragnionym sprawiedliwości „kozła ofiarnego”).

Wprowadzenie innych w błąd w kwestii celów, charakteru, skutków i kosztów danego działania społecznego powoduje, że inicjator, patron lub reżyser przedsięwzięcia zakończonego niepowodzeniem, nawet kompromitacją, lub niekorzystnego dla zbiorowości może nie utracić wiarygodności, zaufania, atrakcyjności.

W osobistych taktykach amortyzacji wstrząsów społecznych i własnych wpadek politycy często – i skutecznie – uciekają przed osądem społecznym i utratą dotychczasowego statusu przez dokonaną w porę secesję, rozłam, reorientację, zmianę barw. I, jak się okazuje, szok i niesmak towarzyszący takim woltom nie przekreśla ich karier, natomiast takie „odnowienie dziewictwa” działa równie skutecznie, jak przy sprzedaży starego samochodu wyzerowanie licznika.

Skoro jednak mowa o redukcji moralnych kosztów (także – kosztów własnych), to przecież nasuwa się zrozumiałe pytanie: a gdzie sumienie tych, którzy splamili się lekkomyślnością, nadużyciem zaufania społecznego i władzy, niekompetencją równie wielką jak arogancja?

Politycy, którzy obierają krętą drogę do celu, a zwłaszcza politycy będący z usposobienia i z zasady krętaczami, posługują się nie tylko manipulacją (w przechytrzaniu lub rozbrajaniu opornego otoczenia, rywali), ale również automanipulacją.

Politycy są sugestywni w swych kreacjach i odporni na stres z powodu skrupułów lub poczucia wstydu czy winy między innymi dlatego, że chroni ich – jak bariera immunologiczna – wygórowana ambicja, zawyżona samoocena, głos miłości własnej, próżności, a nawet pychy. Wszystkie te pancerze ochronne oparte są jednak na samooszukiwaniu, na podtrzymywaniu dobrej samooceny wbrew faktom, na uwznioślaniu nawet niecnych intencji i na górnolotnych usprawiedliwieniach *post factum* („ideologiczny imperatyw”, „wola boża”, „konieczność historyczna”, „racja stanu”) (Karwat, 2012).

W odróżnieniu od perswazji, która często okazuje się nieskuteczna i może narażać na bezradność w sytuacji oporu, manipulacja umożliwia politykom **minimalizację ryzyka** – zarówno ryzyka porażki, jak i ryzyka demaskacji, kompromitacji, bankructwa, izolacji, i ryzyka odwetu. Nieporównanie mniejsze jest też zagrożenie własne manipulatora niż polityka posługującego się siłą, nawet w sytuacji posiadania wyraźnej przewagi. Znacznie więcej ryzykuje ten, kto namawia, lub ten, kto przymusza (bo jego

cele i odpowiedzialność są wyraźne), a nawet ten, kto niszczy (bo jego przewaga może ustać).

Krótko mówiąc, manipulacyjny styl działania umożliwia politykom (osobistościom i drużynom politycznym) – nawet tym ewidentnie destrukcyjnym w sposobie i skutkach działania, nawet ewidentnym awanturnikom i nieudacznikom – **maksymalną asekurację.** Stosując perswazję, przymus lub przemoc, podmiot wyraźnie deklaruje swoje zamiary i ujawnia stosowane środki nacisku. Natomiast manipulując, albo usiłuje ukryć rzeczywiste cele lub sam fakt oddziaływania, jego faktyczne skutki, albo też obiera strategię lub taktykę wyzwania, ostentacji (co też jest formą podstępności!). Wtedy z kolei potrafi sterować wywołanym zamieszaniem, a w sporach o ocenę swych działań skutecznie „odwracać kota ogonem", na przykład w odpowiedzi na krytykę i próby rozliczenia ogłasza się prześladowanym. Manipulacja nie zamyka drogi dla innych zachowań i manewrów w zmienionej sytuacji – inaczej niż perswazja zespolona z pryncypialnością czy jednoznaczny w swej wymowie i dotkliwy również po fakcie gwałt.

Wyjątkowa efektywność manipulacyjnego sposobu działania polega też na tym, że umożliwia on **elastyczną modyfikację planu i przebiegu działania w jego toku,** podczas gdy pozostałe metody nacisku zapewniają znacznie mniejszą możliwość korekty lub odwrotu – zwłaszcza moralno-psychologiczne skutki przymusu i przemocy są niemal nieodwracalne i niemożliwe do zatarcia. Z kolei ten, kto decyduje się na czystą gatunkowo i moralnie perswazję (nie mylić z erystyką czy demagogią, z manipulacyjnymi

akcentami kuszenia, uwodzenia itp.), sam zamyka sobie drogę odwrotu – nie może bowiem bez podważenia swej wiarygodności i dotychczasowego kapitału nagle zmienić frontu, zaprzeczyć własnym tezom i ich uzasadnieniom; taki komfort zapewnia sobie tylko retoryczny prestidigitator.

Manipulator jest podwójnie lepiej zabezpieczony niż ten, kto używa siły, a pod innym względem także bezpieczniejszy niż ktoś posługujący się perswazją, gdyż ten ryzykuje rozczarowanie i upokorzenie z powodu zlekceważenia albo nadużycia jego dobrej woli i argumentacji.

Manipulator powiada sobie: mnie nikt nie przechytrzy. Kiedy jednak zakłada, że sam jest w stanie przechytrzyć wszystkich, rychło okazuje się, że nieoczekiwanie przechytrzył głównie samego siebie. Makiawelizm bez umiaru, dystansu i samokontroli okrutnie mści się na fetyszyście podstępu.

Atutem manipulacji jest też szczególna wydajność podstępnego sposobu działania. Manipulacja pozwala nie tylko zasmakować przewagi danej zbiegiem okoliczności, okazją, ale również zdobyć przewagę realną opartą na chytrych wybiegach, a nawet na pozorach przewagi. To specyficzny koloryt manipulacji: możliwość zdobycia przewagi w trakcie działania przez kogoś, kto w punkcie wyjścia jej nie posiadał, a nawet był zdecydowanie słabszy.

W sytuacjach konfliktów lub działań wojennych manipulacja pozwala uniknąć walki albo wygrać ją unikiem. Jak bowiem poucza chiński aforyzm: „Najwyższym osiągnięciem jest pokonać wroga bez walki”. Po to między innymi wynaleziono dyplomację i ma ona na swoim koncie

niewiele mniej podbojów (lub zdobyczy pokojowych bez konieczności wygrania wojny) niż armia. Z kolei w walce, jeśli nie sposób jej uniknąć, może wygrać słabszy, lecz przebieglejszy, a jego spryt może mieć znacznie większą siłę rażenia niż broń sieczna czy palna. Chytrość pozwala:

- zmniejszyć własne koszty i straty,
- osłabić przeciwnika bardziej niż w bezpośredniej walce,
- pozbawić go zdolności do walki i w ogóle do dalszego istnienia.

Jednocześnie przegrana w walce, w której posługiwaliśmy się bardziej chytrością i perfidią niż siłą, zaciekłością, okrucieństwem, brutalnością, może być ukarana łagodniej niż klęska jawnego niszczyciela i zbrodniarza, gorliwego i butnego prześladowcy. Gdy zaś weźmiemy pod uwagę związek między typem okoliczności działania a sposobem działania, kryteria adekwatności określonych metod do określonych warunków i sytuacji, to również widoczna będzie pragmatyczna przewaga manipulacji nad perswazją z jednej strony, a przymusem lub przemocą z drugiej.

Manipulacja jest „uniwersalnie poręczna”; znajduje **niemal równie efektywne zastosowanie we wszystkich okolicznościach społecznych i typach współdziałania.** Nie jest tak jednoznacznie przypisana do współpracy – jak perswazja (mało skuteczna przy zasadniczej kolizji interesów, w sytuacjach konfliktów wywołujących silne emocje), do walki – jak przymus (walka jest wszak niczym innym, jak próbą przymuszenia kogoś do czegoś), do wojny – jak przemoc.

Manipulacja umożliwia nie tylko zantagonizowanie stosunków i konfliktów nieantagonistycznych, ale też „łagodzenie ostrych krawędzi” w antagonizmach i stwarzanie pozorów zgody, jedności tam, gdzie coś się nawzajem wyklucza.

Podstęp pozwala nadużywać zasad współpracy bez przekreślania współpracy, a w przypadku widocznej rozbieżności i konfrontacji zastąpić siłę wybiegiem, fortelem. Co więcej, jak już dawno wykazał Sun Zi w swym traktacie o wojnie, manipulacja pozwala na zupełne odwrócenie rachunku sił, potencjałów; pozwala słabiej wyposażonym, lecz przebieglejszym, pokonywać znacznie silniejszych od siebie (Sun Zi, 2003). W „cywilnym” życiu politycznym pozwala też ugrupowaniom mało reprezentatywnym, mniejszościowym, niszowym, samoistnie pozbawionym siły czy statusu większości, na odgrywanie roli „języczka u wagi”, a więc na zdobywanie pozycji niewspółmiernej do ich własnych zasobów i bazy społecznej. I taką szansę skutecznie wykorzystują rozmaite „partie obrotowe”, które w tym samym stopniu pozostają obiektem zdegustowania, dezaprobaty, co usilnych zabiegów o ich względy.

W ogólnym bilansie sztuka manipulacji potencjalnie przewyższa inne metody oddziaływania poziomem swej efektywności, minimalizacją kosztów własnych sprawcy, wysokim stopniem asekuracji i taktycznej elastyczności. Manipulacja pozwala kierować i rządzić ludźmi wprawdzie wbrew ich interesom czy nawet ich kosztem, ale niekoniecznie wbrew ich woli, a nawet na ich własne życzenie.

Gdyby szukać zwięzłego określenia zakresu i charakteru zastosowania manipulacji w oddziaływaniach politycznych (tzn. w poszukiwaniu bazy społecznej dla własnych działań, w znajdowaniu dla siebie miejsca i określaniu własnej pozycji, statusu, w reprezentacji i artykulacji poglądów i interesów, w rywalizacji i walce z konkurentami, w walce o władzę, w mechanizmach rządzenia lub pośredniego panowania, w próbach obalenia i zastąpienia rządzących), to kluczem do systematyki tych funkcji i sposobów oddziaływania byłyby dwa pojęcia: „akredytacja” oraz „dyskredytacja”, w korelacji z pojęciem „sterowanie społeczne”.

2. ISTOTA AKREDYTACJI – NA CZYM POLEGA I KIEDY MA CHARAKTER MANIPULACYJNY

Pojęcie „akredytacja” to oczywiście metafora, i to metafora drugiego stopnia, gdyż metaforą jest już samo w sobie pojęcie „kredytu” – jako pewnego rodzaju zobowiązania, a zarazem użyczonego przez innych wyposażenia lub przyzwolenia na coś, z którego w pewien sposób trzeba się rozliczyć. Termin „akredytacja” odnosi się – odpowiednio – do procesu społecznego, w trakcie i w wyniku którego pewien podmiot zostaje obdarzony uznaniem społecznym w pewnej roli, lub do wysiłków i starań tegoż podmiotu (jako pretendenta) zmierzających do uzyskania tego uznania.

Za słowem „uznanie” kryje się splot zjawisk polegających na tym, że:

- otoczenie przyjmuje do wiadomości fakt pełnienia pewnej roli lub funkcji społecznej,
- przyzwala na objęcie/pełnienie tej roli lub ją powierza ze stosownym upoważnieniem, a nieraz i zobowiązaniem do działania w określonym celu, zakresie i w określonej formie,
- przypisuje lub potwierdza prawo podmiotu do występowania w takim charakterze,
- akceptuje sposób działania podmiotu i jego wyniki,
- obdarza wykonawcę tej roli zaufaniem i pozytywną, zwłaszcza wysoką, wyróżniającą oceną (aż do respektu, autorytetu, charyzmy, kultu).

Z jednej strony, tak pojęta akredytacja dotyczy dowolnego uczestnika życia społecznego w dowolnej sferze i na dowolnym poziomie (jako wymóg, warunek uczestnictwa i spełnienia własnych aspiracji), z drugiej strony, zyskuje ona szczególne znaczenie wtedy, gdy chodzi o role społeczne związane z istotnym wpływem na sytuację danej wspólnoty (Karwat, 2009).

3. ZNACZENIE AKREDYTACJI W STOSUNKACH POLITYCZNYCH

Znaczenie procesów społecznych akredytacji, społecznie wymaganych i usankcjonowanych procedur i rytuałów akredytacji oraz akredytacyjnych wysiłków poszczególnych pretendentów do ról jest w tej sferze tym większe, że

polityka jest dziedziną rozbieżności, rywalizacji, konfliktów, alternatyw i wyborów, czego konsekwencją jest konieczność dokonywania selekcji interesów i poglądów, wypracowywania rozwiązań zaistniałych problemów i sprzeczności, potrzeba uzgodnień, choćby ograniczonego i selektywnego współdziałania. Współdziałanie lub kompromis sił konkurencyjnych i przeciwstawnych wymaga:

- wypracowania i wzajemnego respektowania reguł obiektywizacji,
- form poszukiwania wspólnego mianownika,
- sposobu wyłaniania mediatorów, arbitrów lub zgodnie uznanych patronów albo koordynatorów (Pawełczyk, 2000).

W tej sferze „mandat społeczny” do występowania w imieniu całości i podejmowania decyzji o jej losach ma charakter wyjątkowo nietrwały, przejściowy – i to nie tylko w reżymach demokratycznych praktykujących równoprawność przeciwstawnych opcji, kadencyjność władz, regularną weryfikację wyborczą reprezentatywności i skali poparcia, potencjalną rotację u steru rządów. Te czynniki sprawiają, że dla uczestników gry politycznej akredytacja jest kwestią zasadniczą; to dla nich przepustka czy też legitymacja do występowania na arenie publicznej.

Kiedy więc chodzi o akredytację podmiotu polityki, mówimy zwykle, że ktoś zabiega o uzyskanie kredytu zainteresowania, zaufania, poparcia społecznego lub już go otrzymał. Pamiętajmy przy tym, że poparcie może mieć charakter albo minimalistyczny lub wręcz bierny (tzw. przyzwolenie, brak sprzeciwu i oporu, brak alternatywy

w postaci czyjegoś czynnego i skutecznego przeciwdziałania), albo maksymalistyczny i aktywny (czynne wsparcie społeczne dla pewnych dążeń, decyzji i działań, także w postaci nacisku: wezwań, żądań, ponagleń ze strony zwolenników lub klienteli, która „zainwestowała” w daną siłę polityczną). W tym politycznym kontekście akredytacja odnosi się do stosunku reprezentacji, przywództwa lub władzy na poziomie zbiorowym.

Wszelka akredytacja, a polityczna w szczególności, przechodzi niejako przez trzy stopnie: **uwiarygodnienie** pretendenta (w już pełnionej roli lub w aspiracjach do niej), **uwierzytelnienie** (weryfikacja jego tożsamości, jego powiązań wpływających na kierunek i kształt jego możliwych działań, tytułów moralnych lub prawnych do zajmowania danego stanowiska, wykonywania zawodu), **upełnomocnienie** w danej roli (uprawnienie, zobowiązanie, upoważnienie do czegoś).

Ten schemat odnosi się zarówno do tradycyjnie pojętej legitymizacji władzy, jak i do ról niewładczych (oraz związanych z nimi uprawnień lub przyzwoleń, obowiązków, zobowiązań społecznych), na przykład do ról kontestatorskich, opozycyjnych, do ról potencjalnych zmienników lub sukcesorów.

4. AKREDYTACJA RZETELNA I „CHYTRA”

Zachodzi zasadnicza różnica między akredytacją pryncypialno-programową (opartą na postawach autentyzmu, żarliwości ideowej, służebności oraz na społecznej ocenie i kontroli pretendenta) a akredytacją manipulacyjną (zastępczą i podstępną).

Pozostając przy poetyce metafor, moglibyśmy powiedzieć, że manipulacyjna akredytacja zakłada działanie na duży kredyt bez pokrycia, na wyrost, nierzadko bez intencji spłacenia kredytu zaufania, tzn. spełnienia oczekiwań i zaciągniętych zobowiązań. Ale ten rodzaj oszustwa jest możliwy dlatego, że już w samym punkcie wyjścia dokonuje się istotna podmiana: pretendent zyskuje uznanie nie na podstawie tego, kim naprawdę jest, do czego naprawdę dąży i do czego realnie jest zdolny, lecz w rezultacie swej zręczności i sugestywności w kreowaniu wizerunku, w formułowaniu oferty odpowiadającej na aktualny, koniunkturalny popyt (Karwat, 2009). Tej treściowej różnicy odpowiada odmienność form.

Akredytacja pryncypialna ma postać wyłącznie lub głównie pozytywną – jest to prezentowanie własnych atutów: wyznawanych i podzielanych przez innych zasad i poglądów; cenionych społecznie osiągnięć, zasług; kwalifikacji zgodnych z wymaganiami; umiejętności, ofert, propozycji i projektów zgodnych ze społecznymi oczekiwaniami. Jedynym „negatywnym” w niej akcentem jest włączenie się do licytacji, dokonywanie korzystnych dla siebie porównań z rywalami. Przykładem takiego postępowania jest tzw. pozytywna kampania wyborcza (wybierzcie mnie ze względu na moje walory same w sobie

i przewagę nad innymi, mimo ich niewątpliwych, ale mniejszych walorów).

Natomiast **akredytacja manipulacyjna** zakłada bądź wyeksponowanie własnych atutów, wprawdzie rzeczywistych, lecz wyolbrzymionych, obok zaś nich również walorów nieistotnych tudzież pozornych i urojonych, bądź uczynienie negatywnego użytku z możliwości i konieczności porównywania siebie z innymi. Typowym przykładem takiej porównawczo-kontrastowej taktyki jest negatywna kampania wyborcza w wersji łagodniejszej (wybierzcie mnie nie tyle dlatego, że sam w sobie jestem dobry i na miarę waszych oczekiwań, ile dlatego, że w porównaniu z innymi nie jestem najgorszy; wybierzcie nas, jeśli nie chcecie tamtych lub nie chcecie zmarnować głosu). Wtedy o uznaniu i poparciu społecznym ma przesądzić nie samoistna wartość własnej oferty, nie samoistna atrakcyjność pretendenta, lecz wartość i atrakcyjność, jaką zyskują one na tle konkurencji prezentującej się niekorzystnie, jako przeciwstawienie tego, co wyborcy chcieliby odrzucić. Skrajnie negatywna forma akredytacji (np. negatywnej kampanii wyborczej) polega na tym, że pretendent zamiast na korzystnej autoprezentacji skupia się na dyskredytacji przeciwnika, którego przekreślenie lub zdeprecjonowanie ma zapewnić mu relatywną alternatywność i na przykład względną większość.

5. ATRYBUTY MANIPULACYJNEJ AKREDYTACJI

Podstępna i zastępcza forma akredytacji opiera się przede wszystkim na manipulacji kryteriami wiarygodności i warunkami uwiarygodnienia pretendentów. Zaciera się różnicę i granicę między ich autentyczną tożsamością a wizerunkiem preparowanym na użytek otoczenia i konkretnych kampanii, między obiektywnym sprawdzianem wiarygodności (jakim jest faktyczna reprezentatywność, weryfikowana, bo poddana kontroli i ocenie społecznej służebność oraz efektywność działania, ciągłość poglądów i konsekwencja w postępowaniu) a jej subiektywnymi wskaźnikami, których podstawą są wrażenia, złudzenia, emocje, stereotypy i uprzedzenia. Tymi czynnikami można zaś łatwo sterować.

Podstawowym narzędziem jest tu **manipulacyjna autoprezentacja** (Szmajke, 1999). Manipulator lub jego sztab doradców (zwłaszcza spin doctorów) opanowuje do perfekcji sposoby korzystnego dlań, a upiększonego, wyidealizowanego i zgodnego z oczekiwaniami odbiorców, prezentowania swoich cech. Z jednej strony zakłada to ukrywanie (maskowanie, kamuflaż) pewnych cech, intencji, motywów, zatajanie informacji (przemilczenia, niedopowiedzenia, eufemizmy); z drugiej strony – udawanie (symulację). Dopełniającym środkiem w tym katalogu jest niewyraźność i wieloznaczność zachowań, gestów, wypowiedzi (Karwat, 2010); i oczywiście odwracanie uwagi od własnych defektów, błędów, grzechów, porażek. Manipulator zachowuje się w następujący sposób:

- bez zahamowań uprawia autoreklamę, wręcz samochwalstwo (nawet megalomania może okazać się atutem – czynnikiem silnej sugestii),

- popisuje się „tym, co ma najlepszego”,
- eksponuje korzystne dla siebie koneksje i rekomendacje,
- korzysta nawet z widocznej protekcji (prezentowanej jako honorowy patronat czy odpowiednie namaszczenie, błogosławieństwo).

Wkroczenie na arenę polityczną marketingu sprawiło zaś, że w jeszcze większym stopniu niż kiedykolwiek przedtem uwagę społeczną skupia się na wizerunku, a w konsekwencji na akcesoriach, rekwizytach, gadżetach, na aparycji kandydatów, atrakcyjności ich świty (autorytety, gwiazdy i celebryci w komitetach wyborczych) (Cwalina i Falkowski, 2005) i co najwyżej na sloganach, brzmiących podobnie jak hasła kampanii reklamowych (Kochan, 2002) – zamiast na ich poglądach, dokonaniach, życiorysach, kompetencjach, osiągnięciach, aktualnych ofertach. Dzięki temu można „aktywizować” i mobilizować (do odpowiednio wysokiej frekwencji) masy wyborców – bez obaw, że będą dokonywali wyborów świadomych, samodzielnych i konsekwentnych, że będą krytyczni, przezorni, skłonni do porównań, oczekując gwarancji.

Zasadniczo można wyróżnić trzy style podstępnej akredytacji: hołdowniczy, kusicielski i uzurpacyjno-represywny. Tym stylom odpowiadają konkretne taktyki (hołdownicza, „nęcąco-kusząca” i uzurpacyjno-represywna).

6. HOŁDOWNICZE (INGRACJACYJNE) TAKTYKI

I FORMY AKREDYTACJI

Kluczem do sukcesu jest w tym wypadku umiejętne zastosowanie metod **ingracjacyjnych**, czyli: podnoszenie własnej wartości, atrakcyjności w oczach odbiorców przez zachowania zachęcające ich do uznania, sympatii, życzliwości, zaufania na zasadzie odwzajemnienia okazywanego im respektu, przychylności, podziwu; podnoszenie wartości adresatów oddziaływań w ich własnych oczach i w oczach otoczenia (repertuar pochwał, komplementów, pochlebstw i kurtuazji); konformistyczne sposoby zacierania różnicy między sobą a innymi (jestem dokładnie taki, jak wszyscy i jak trzeba); stwarzanie wrażenia atrakcyjności samego w sobie kontaktu – na przykład sympatycznej atmosfery.

Podstawą takich działań jest wykorzystanie znajomości potrzeb i interesów danej zbiorowości – zainteresowań, nastrojów i oczekiwań audytorium, publiczności – do zasugerowania (upozorowania) swej więzi z odbiorcami, swej reprezentatywności, służebności, wiarygodności, miarodajności i autorytatywności swych wypowiedzi. Specjalnością politycznych manipulatorów jest ukrywanie partykularnego zainteresowania czymś, faktycznych patronów lub wspólników i udawanie bezinteresowności, bezstronności, względnie absolutnej tożsamości interesów własnych z interesem grupy, której jakoby chce się służyć (gdy w rzeczywistości traktuje się ją instrumentalnie).

Typową hołdowniczą formą akredytacji jest **fałszywa adoracja** odbiorców: pozorowanie zainteresowania i przejęcia się ich sprawami i problemami, symulowanie fascynacji, podziwu, życzliwości, sugerowanie lub

ostentacyjne deklarowanie chęci pomocy pod hasłem „wam to się należy (a mnie na tym zależy i jestem w stanie to zrobić)”. Dominantą zachowań hołdowniczych jest interesowne i wręcz natrętne (aż do pretensjonalności) eksponowanie słów, symboli, zachowań, gestów, rytuałów nagradzanych za zgodność z oczekiwaniami i uprzedzeniami odbiorców, wymuszających uznanie, zadowolenie, zaufanie, wdzięczność, rodzących zobowiązania (prowokacyjne nadużycie zasady wzajemności). W szczególności – schlebianie odbiorcom (granie na ich miłości własnej i próżności, hołdy kompensujące urazy, kompleksy).

Pochlebstwa lub uprzedzające kurtuazje, ceremonialne formy podkreślania szacunku i „awansowania” partnerów kontaktu występują nie tylko w komunikacji interpersonalnej (Czarnawska, 2009; Drabik, 2004), ale również w formach zwracania się do całych zbiorowości. Jest to szczególnie skuteczne w odniesieniu do grup społecznych i wspólnot (klasowych, etnicznych, rasowych, wyznaniowych) znajdujących się w trudnej sytuacji, mających poczucie upośledzenia i pokrzywdzenia – wtedy niemal wystarczy (nawet niczego tym ludziom nie dając) potwierdzić ich poczucie krzywdy, niesprawiedliwości, zamiast zaś faktycznego zaspokojenia ich nabrzmiałych potrzeb, zapowiedzieć ściganie i ukaranie winnych, obiecać zemstę. Na takim podglebiu wyrasta demagogia (patrz dalej).

Medializacja polityki i ekspansja marketingu sprawiły też, że coraz częściej w zachowaniach publicznych praktykowana jest (nie tylko w kręgu celebrytów) taktyka

„swojaka” i „przyjemniaczka”, nierzadko posunięta aż do infantylnego ekshibicjonizmu i nachalności. Oczywistym celem takich chwytów (popisów, ostentacyjnych hołdów, minoderyjnych demonstracji „jak was lubię”) jest przypodobanie się, zyskanie uznania (zainteresowania, zaufania, życzliwości, poparcia) dzięki wywołaniu wzruszenia, a choćby i zakłopotania (bo jak tu odmówić czegoś komuś, kto tak się stara o nasze względy).

Inną popularną formą hołdowniczej fałszywej akredytacji jest taktyka **bigoteryjno-rytualistyczna** (licytacja w obrzędowej gorliwości). W tym wypadku hołd – choć oparty na natrętnej ekspozycji własnej poprawności i przynależności do danego kręgu – ma charakter pośredni.

Hołd (nierzadko nieszczery, wyrachowany) składa się nie wprost konkretnym osobom lub grupom, lecz uświęconym w ich kręgu tradycjom, zwyczajom, rytuałom, stereotypom, schematom celebracji cyklicznych obchodów lub nowych i przełomowych wydarzeń.

Nagrodą musi być uznanie tak działających nadgorliwców za swoich, za wiernych wyznawców czego trzeba. Ten hołdowniczy rytualizm (np. dewocja, ideologiczna ortodoksja, służbistość, demonstracyjna dyspozycyjność, serwilizm) może z czasem okazać się wstępem do agresywnej intronizacji: przebicie innych w skali rytualizmu staje się tytułem do oceniania wszystkich poza sobą i przypisania sobie statusu strażnika i egzekutora uświęconych wartości, wyroczni w ich interpretacji. Ciekawym paradoksem są w tym kontekście błyskawiczne kariery świeżo przechrzczonych neofitów.

7. REPERTUAR AKREDYTACJI „PONĘTNEJ”

Zwykle w symbiozie z repertuarem hołdownictwa pozostaje katalog środków nęcenia, wabienia, kuszenia, uwodzenia – a więc uzależniania jednostek i zbiorowości przez posłużenie się mirażem (przeważnie złudnym) zaspokojenia istotnych, zwłaszcza „wygłodzonych” potrzeb, przez wzbudzenie lub wzmocnienie i wykorzystanie (jako rodzaju naiwności) pozytywnych oczekiwań, pragnień, pożądań powodujących podatność na rozmaite pokusy. To szczególna forma manipulacji: zwabianie ludzi w pewnego rodzaju pułapkę dzięki zastosowaniu określonego rodzaju przynęty.

Podatność na taką czy inną przynętę wynika z naturalnej ludzkiej potrzeby – potrzeby nadziei (Kozielecki, 2006). Przynętą może być – w przypadku mas i wielkich grup społecznych, w przypadku wyborców potraktowanych podobnie jak sterowni konsumenci – zapowiedź rozwiązania jakiegoś problemu społecznego, wizja poprawy losu, lepszej przyszłości, konkretna (a raczej pozornie konkretna) obietnica, tym bardziej uroczyście złożone zobowiązanie (przyrzeczenie, ślubowanie, przysięga, podpisanie umowy) (Karwat, 2001).

Typowym narzędziem takiej akredytacji przez użycie przynęty są wspomniane już różne formy schlebiania, na czele z **pochlebstwem** jako takim (gdyż co najmniej krępują odbiorcę – trudno mu potem czegoś odmówić lub coś niewygodnego dla pochlebcy nakazać), **obietnice** – zwłaszcza równie sugestywne, jak niewyraźne,

dwuznaczne, asekuracyjne, a także quasi-obietnice lub pseudoobietnice (co polega na niewypowiedzeniu, niezłożeniu obietnicy, a zarazem wzbudzeniu u odbiorcy poczucia obietnicy, subiektywnego poczucia pewności, wyolbrzymionych zachętą i myśleniem życzeniowym oczekiwań). Do tego repertuaru należą też **prowokacje** odwołujące się do emocji negatywnych. Wtedy na przykład obiecujemy nie to, że poprawimy czyjś los, ale że „dopadniemy ich, rozliczymy, puścimy w skarpetkach"; wypowiadamy pogróżki i groźby pod czyimś adresem (zaskarbiając sobie uznanie, wdzięczność i gotowość wsparcia ze strony ludzi przepełnionych niechęcią do kogoś, nienawiścią, żądzą odwetu). Klasyczną formą takiej nęcicielskiej taktyki jest **praktyka „kupowania" ludzi** jakimiś doraźnymi korzyściami, przywilejami, po których spodziewają się następnych, podczas gdy te nie następują, natomiast trzeba… spłacać to, co miało być za darmo.

Wirtuozi reklamy politycznej, marketingu i propagandy nader kompetentnie i pomysłowo adaptują schematy działania znane i zapożyczone ze sfery zabiegów i gier miłosnych (włącznie ze schematami flirtu, kokieterii, kusicielstwa, uwodzicielstwa) (Baudrillard, 2005; Olekszyk, 2005) lub hazardu.

Finezja mechanizmu kuszenia polega na tym, że swym oddziaływaniem (podszeptami, namowami lub aranżowaniem sytuacji prowokujących do pojawienia się silnej pokusy) manipulator powoduje zachwianie równowagi między określonymi potrzebami i dążeniami ludzi a ich własnymi zahamowaniami (takimi jak wyznawane zasady, głos sumienia, obawa przed opinią

otoczenia, karą itd.). Bagatelizowane i tłumione są opory przed zachowaniem lub działaniem niestosownym, przeczucia zagrożeń, przewidywania możliwych kosztów i strat, pobudzane zaś pragnienia i wyolbrzymiane atrakcje oraz szanse ich osiągnięcia; a najczęściej stwarza się odczucie, że pożądane dobro jest w zasięgu ręki, nieomal „wystarczy po to sięgnąć”.

Kusiciel występuje jako producent, dostawca i reklamodawca okazji, a zarazem sufler pokus (Lewis, 1990).

Ten schemat w oczywisty sposób kojarzy się ze sferą uczuć, z oddziaływaniem reklamowo-promocyjnym na konsumenta (Doliński, 2003) lub ze sposobem działania rozmaitych naciągaczy. Ale podobnie oddziałują na masy lub na zorganizowane grupy demagodzy.

Wzorując się na tych sztuczkach intymnych kusicieli i uwodzicieli, polityczni manipulatorzy potrafią nawet nakłonić ludzi do zbiorowego grzechu sięgnięcia po „owoc zakazany”. Pouczającym przykładem jest tu sukces nazistowskiej oferty dla własnego społeczeństwa; oferty polegającej przecież na możliwości uczestniczenia w zawłaszczeniu cudzego dorobku i pracy (najpierw współobywateli Żydów, potem narodów podbitych) (Marks, 2009).

Manipulator zyskuje w takiej sytuacji akredytację na podstawie oferty udostępnienia, przyznania określonym grupom atrakcyjnych (bo deficytowych lub luksusowych) dóbr materialnych lub nawet symbolicznych; oferty uwiarygodnionej swoistą „zaliczką”, która z czasem okazuje się jedynie przynętą. Równie dobrze może to być „dzielenie

skóry na niedźwiedziu” czy też przydział Niderlandów. Paradoks skuteczności takiej formy manipulacji polega na tym, że następuje swoiste odwrócenie relacji między wierzycielem a dłużnikiem: dłużnik, jakim jest polityk zaciągający zobowiązanie (zobowiązany do spłaty kredytu zaufania i poparcia efektami swej działalności), otrzymuje w zamian za odległą, czasem mglistą zapowiedź, perspektywę, natychmiastowe poparcie i uzyskuje swój cel (np. wybór na stanowisko), po czym, wzywany do spełnienia wcześniejszych zapowiedzi, zwraca się z pretensją do swych patronów lub wyborców, że nie dość go wspierają w jego wysiłkach (Karwat, 2007a).

8. AGRESYWNE (UZURPACYJNO-REPRESYWNE) FORMY AKREDYTACJI

Najłagodniejszą formą samozwańczego kreowania się na kogoś, komu otoczenie winne jest posłuch, jest protekcjonalne traktowanie partnerów (nie mówiąc o rywalach, których wartość chcemy pomniejszyć, których chcemy zdeprymować nonszalancją, lekceważeniem, a w każdym razie postawą dyżurnego recenzenta). Pozornie nieagresywną formą jest **taktyka protekcyjna:** oparcie własnego debiutu i kariery politycznej na protekcji indywidualnej lub grupowej.

Mechanizm protekcji ma wiele postaci. Może to być odgórne namaszczenie hierarchiczne, klasyczna protekcja ze strony wpływowych figur lub wiążące dla odbiorców

świadectwa i opinie polecające, nominacje i pseudowybory według rozmaitych rozdzielników, kluczy lub parytetów przyjmowanych w nieformalnych układach, ale też równie dobrze może funkcjonować „towarzystwo wzajemnej rekomendacji”. Wtedy krąg osób formalnie równorzędnych pod względem statusu, na przykład rodzaj salonu, koterii literackiej lub artystycznej, promuje i lansuje swych członków na zasadzie wymiany wzajemnych przysług, narzucając otoczeniu wrażenie, że właśnie w tym kręgu, i tylko w nim, skupia się *crême de la crême*, ścisła elita, najwybitniejsi.

Istotę taktyk ściśle agresywnych określa samozwańcze kreowanie się na strażnika, interpretatora i egzekutora wartości nadrzędnych (imponderabiliów), terroryzowanie otoczenia swoimi wymaganiami i ocenami; zwalczanie rzeczywistych lub rzekomych grzeszników, wrogów, szkodników, renegatów, agentów, heretyków itp. jako pretekst do objęcia dyktatu i „dyscyplinowania” całego środowiska, społeczeństwa.

Uzurpatorskie formy akredytacji cechuje agresywna forma roszczeń do przywództwa, samozwańcze obejmowanie roli arbitra, wyroczni, kontrolera, wychowawcy i selekcjonera, po takiej zaś „autokoronacji” konsekwentne wyłączanie siebie spod kontroli społecznej. Uzurpacja jest możliwa również bez użycia siły. Wystarczy manipulacja własną i cudzą tożsamością w celu zapewnienia sobie uprzywilejowanej i arbitralnej pozycji, a tytułem do tego może być nadużywanie rzeczywistych lub upozorowanych zasług kombatanckich, inkwizytorski rozmach w wyszukiwaniu i piętnowaniu odszczepieńców

oraz obcych, moralizatorstwo (pozorowanie politycznej bezstronności przez obejmowanie roli strażnika zasad moralnych i działanie stronnicze na zasadzie „strona w roli sędziego”).

Pokrewnym sposobem działania samozwańczych sterników jest **nadużywanie autorytetu** – własnego i cudzego, czyli taktyka **wymuszonego namaszczenia.** Pretendent-uzurpator manipuluje wtedy samym pojęciem i kryteriami autorytetu, zasłania się i podpiera cudzym autorytetem; „podczepia” się lub podszywa pod czyjś autorytet; rozciąga zakres autorytetu (własnego lub nadużytego cudzego) z jednej dziedziny na inną; pozoruje i narzuca (np. natrętną kampanią autopromocyjną lub nadużytymi czy sfałszowanymi rekomendacjami) własny autorytet; ale też kokietuje publiczność ustawianą w roli autorytetu i arbitra, aby w trybie plebiscytarnym wyrosnąć na guru w charakterze „ulubieńca publiczności”; szantażuje oponentów lub rywali we własnych szeregach czyimś ostentacyjnie czczonym i zawłaszczanym autorytetem ideologicznym lub urzędowym (Karwat, 2006a; Ziółkowski, 2007).

Zręcznym sposobem kreowania siebie na superarbitra jest również… szachowanie i szantażowanie osobistości lub instytucji autorytatywnych ich własnym autorytetem (odpowiednio interpretowanym, a zarazem uzależnianym od odpowiedniego potwierdzenia właściwą postawą), tak aby „postawione pod ścianą” sankcjonowały i legitymizowały autorytet samozwańczy. W tych kategoriach bywa, nie bez racji, interpretowana kariera o.

Tadeusza Rydzyka, który skutecznie uczynił episkopat zakładnikiem swojego imperium medialnego.

Do katalogu tych agresywnych taktyk dodajmy jeszcze fenomen **oszołomstwa.** Wbrew pozorom i powierzchownym wrażeniom („wariackim papierom") to, co ironicznie nazywane jest nawiedzeniem i uznawane za rodzaj szaleństwa, często okazuje się nader przytomnym sposobem zdobywania dla siebie taryfy ulgowej, bezkarności, a zarazem skutecznym wymuszaniem na otoczeniu kolejnych ustępstw i odstępstw od obowiązujących zasad. Takie metodyczne (a niezupełnie żywiołowe) oszołomstwo to szczególny przypadek „wyrachowanej egzaltacji", kiedy to podmiot nieobliczalny dla innych w swej agresywności i przypisywanej mu irracjonalności całkiem przytomnie ocenia sytuację, układ sił, rzeczowo kalkuluje koszty i korzyści swojego postępowania (dochodząc do wniosku, że nawet opinia szaleńca, chorego psychicznie *per saldo* się opłaci), bliższa zaś analiza jego emocjonalności, egzaltacji, potocznie rozumianej histerii wykazuje, że jest to przemyślny środek terroryzowania otoczenia za pomocą szantażu emocjonalnego (Karwat, 2006c).

Szczególną formą agresywnej akredytacji jest **taktyka szokowo-awersyjna:** zapewnianie sobie uwagi i znaczenia przez prowokacyjne zachowania i czyny budzące zaniepokojenie, szok, poczucie zagrożenia, niesmak, odrazę lub oburzenie. Wizerunek *enfant terrible* bynajmniej nie jest przeszkodą, przeciwnie, jest niezłą dźwignią kariery. Im większe ktoś budzi kontrowersje, im liczniejszych ma przeciwników i krytyków, im potężniejszych ludzi

zaatakował (zwłaszcza znokautował), im większe świętości sprofanował, tym większe zyskuje znaczenie.

W dobie medializacji polityki nie jest przypadkiem, że tak wiele gwiazd polityki zawdzięcza swój status nie reprezentatywności i służebności społecznej, organizatorskim talentom i osiągnięciom, lecz etykietce prowokatora, skandalisty. I z powodzeniem potwierdzają, prolongują one tę swoją pozycję repetycją improwizacji, bon motów, happeningów, quasi-performansu (Karwat, 2012; *Tematy z Szewskiej*, 2011). Najważniejsze – to zwrócić na siebie uwagę, przykuć ją, zaabsorbować sobą media i opinię publiczną, zmusić do tego rywali, gdyż to dodaje znaczenia, a wrażenie znaczenia szybko materializuje się przez powierzanie nawet ewidentnym kabotynom poważnych zadań, rozstrzygania i przesądzania spraw publicznych, decyzyjnych i egzekucyjnych stanowisk władczych.

9. MANIPULACYJNA DYSKREDYTACJA

Istotą wszelkiej **dyskredytacji** jest podważanie zaufania i poparcia kogoś, czyjej postawy, działalności lub poglądów nie akceptujemy, kwestionowanie jego intencji, wartości jego dokonań, słuszności jego dążeń – i w ten sposób kształtowanie negatywnego wizerunku takich osób, instytucji i grup. Może to jednak wynikać bądź ze szczerego, własnego przekonania o błędności jakichś poglądów, propozycji, rozwiązań, o szkodliwości pewnych działań, bądź z cynicznej kalkulacji (typowej np. dla

erystyki), że istotny jest nie tyle stan faktyczny lub własne autentyczne przekonanie (wiara w prawdziwość czy zasadność swojej oceny), ile sugestywność samej krytyki, ataku, a zatem, że można podkopać i przekreślić również to, co ma rzeczywistą i znaną nam samym wartość. To dość typowa, politykierska deformacja motywacji, intencji i taktyk polemiki z rywalami lub przeciwnikami politycznymi (Karwat, 2006b).

W odróżnieniu od programowej, pryncypialnej, demaskatorskiej krytyki oponentów, rywali i przeciwników politycznych, **dyskredytacja podstępna** oparta jest na odwracaniu uwagi od właściwego tematu sporu, na szukaniu pretekstu (nie mylić z prawdziwym powodem i celem wyrażanej dezaprobaty, oburzenia czy potępienia), na instrumentalizacji „bronionych" zasad lub przywoływanych na pomoc wartości i autorytetów. W tym sensie ta manipulacyjna odmiana dyskredytacji ma charakter złośliwy (gdyż jest działaniem w złej wierze, z gotowością do nierzetelności, byle ugodzić adwersarza), zastępczy (zamiast faktycznej płaszczyzny sporu i wyłożenia własnej racji, alternatywy, wolimy znaleźć jakiś temat zastępczy, posłużyć się dogodną okazją) i przeważnie dygresyjny (gdyż skupiamy uwagę nie na meritum sprawy i rozbieżności, lecz na detalach ubocznych, przypadkowych).

Cechą charakterystyczną **dyskredytacji manipulacyjnej** (w odróżnieniu od krytyki merytorycznej i polemiki perswazyjnej, w której liczy się wartość argumentacji) jest odwoływanie się nie tyle do stanu faktycznego, ile do jego dezinterpretacji, nadinterpretacji,

nie tyle do rozumu, przemyśleń odbiorców, ile do ich złudzeń, ignorancji, nieporozumień pojęciowych, do negatywnych, a niekontrolowanych emocji (do których ci odbiorcy nie zachowują dystansu), w szczególności jest to hołubienie i wpajanie wygodnych dla manipulatora stereotypów i uprzedzeń. Ten sposób oddziaływania ma charakter podwójnie manipulacyjny. Z jednej strony uruchamia się swoisty negatywny kredyt apriorycznej i bezwarunkowej nieufności w stosunku do podmiotów napiętnowanych lub ośmieszonych; z drugiej strony na zasadzie kontrastu i uzyskiwania nagrody, uznania za zdezawuowanie i zdeprecjonowanie kogoś manipulator zyskuje równie aprioryczny i bezwarunkowy „pozytywny" kredyt zaufania, bezkrytycznej ufności, czyli wiary w jego intencje (to jakoby szczytne pobudki, obrona zasad, służba dobru wspólnemu), w zasadność jego kolejnych – nawet sprzecznych ze sobą – tez, diagnoz, ocen.

Szczytowym sukcesem manipulatorów arcysprawnych w złośliwym, tendencyjnym atakowaniu swych oponentów jest zdobywanie akredytacji wyłącznie dzięki dyskredytacji innych (bez jakichkolwiek pozytywnych podstaw w postaci własnych walorów, zasług, osiągnięć) – dyskredytacja adwersarzy zastępuje własną akredytację; osoby takie uzyskują też swoisty bezterminowy abonament i monopol „wiarygodności" oraz racji z góry przyznanej w dowolnej sprawie przez taką czy inną część społeczeństwa.

Zasadniczym celem stosowania dyskredytacji w walce politycznej jest ograniczenie wpływu przeciwnika lub w ogóle podważenie jego zdolności do działania przez pozbawienie go zaufania społecznego ze strony własnych

zwolenników, mocodawców i klienteli oraz potencjalnych sprzymierzeńców i grup neutralnych. Temu ma służyć zakwestionowanie jego atrakcyjności, podważenie autorytetu i elementarnej wiarygodności, a zwłaszcza pozbawienie go dobrego imienia.

W najbardziej agresywnym wydaniu, w „wojennym” (a nie pragmatycznie rywalizacyjnym) podejściu do gry politycznej ścisłym celem dyskredytacji jest spowodowanie śmierci cywilnej niewygodnych osób lub ugrupowań, wyeliminowanie ich z gry lub w każdym razie usankcjonowanie ich dyskryminacji.

W sytuacjach gdy obiektem ataku jest podmiot władzy lub pretendent do władzy czy przywództwa obdarzony poważnym uznaniem i poparciem społecznym, mający szansę na sukces, celem zasadniczym podstępnej dyskredytacji jest podważenie społecznego przekonania o jego prawowitości (to próba delegitymizacji, a nawet jej preludium), a zarazem podważenie wiary w jego zdolność do działania i samodzielność, w szczerość intencji, w dobrą wolę. Wtedy dochodzą do głosu etykietki i epitety zmierzające do przedwstępnej i ostatecznej dyskwalifikacji, na przykład w postaci haseł: „kolaborant”, „renegat”, „zdrajca”, „obcy agent”, „marionetka sił zewnętrznych”, „eksponent i zakładnik świata przestępczego”, „pogrobowiec” lub „niedobitek” poprzedniego reżymu (Kochan, 2005).

Tendencyjnej deformacji lub wręcz destrukcji wizerunku przeciwnika (wroga) służy bogaty rezerwuar środków rażenia:

- fałszywe sugestie i insynuacje,

- uproszczenia i redukcje w kwalifikacji zdarzeń, czynów i poglądów,
- dezinterpretacje i nadinterpretacje określonych pojęć,
- skrajnie przesadne porównania i arbitralne znaki równości,
- wyolbrzymienia lub pomniejszenia określonych cech.

Repertuar manipulatorów oscyluje między imputacją a amputacją. Przy tym ten sposób zwalczania politycznej konkurencji znajduje zastosowanie na wszystkich etapach licytacji i konfrontacji: przed rozstrzyganiem pewnych spraw lub w ogóle przed debiutem danej osobistości albo siły politycznej, w toku czyjegoś działania i prowadzonego sporu oraz oczywiście *post factum* (kiedy chcemy od razu narzucić swoją lub zrewidować dotychczasową kwalifikację tego, co jest dorobkiem, sukcesem lub niepowodzeniem oponenta). Istnieje więc również dyskredytacja przedwstępna jako forma preselekcji, próba niedopuszczenia kogoś do uczestnictwa, do głosu oraz dyskredytacja profilaktyczna albo prewencyjna (próba zapobieżenia czemuś, przeszkodzenia komuś), a nie tylko dyskredytacja symultaniczna towarzysząca cudzym działaniom, wykorzystująca próby obstrukcji i sabotażu lub dyskredytacja zmierzająca do unieważnienia, przekreślenia cudzych dokonań *post factum*.

Dążenie do zdeprecjonowania, zdezawuowania lub skompromitowania adwersarzy może obierać dwojaki adres i kierunek ataku. Z jednej strony może to być **dyskredytacja osobista** (jednak w przypadku walki politycznej nie bierzmy tego zbyt dosłownie, gdyż atak na wybraną osobę, osobistość, np. przywódcę, intelektualistę

lub dyplomatę, to w rzeczywistości tylko wygodna personifikacja zamachu na kapitał społeczny całej formacji), w której usiłujemy znaleźć i wykorzystać jakieś osobiste słabości, problemy, potknięcia, błędy określonej postaci uznawanej za reprezentatywną dla danej siły politycznej.

Z drugiej strony równie dobrze może to być **dyskredytacja grupowa** (idei, instytucji, ustroju, ruchu), w której niejako hurtowo, stereotypowo przypisuje się negatywne cechy i oceny członkom jakiejś wspólnoty, przedstawicielom pewnych kategorii społecznych na podstawie prostackich generalizacji lub na zasadzie automatyzmu (jeżeli to kobieta, mężczyzna, Arab, Żyd, liberał, komunista, to już z góry wiadomo, czego się po nich spodziewać i jak oceniać ich słowa, czyny, losy). W tych dwóch formach dyskredytacji wręcz przeciwstawne są kierunki rozumowania i sugestii dla otoczenia: naprowadzamy odbiorców i świadków na pożądane wrażenia i wnioski bądź przechodząc od elementu do całości (gdy blamaż jednostki ma pogrążyć jej środowisko, wspólnotę, obóz polityczny; wiadomo – „wszyscy oni tacy są”), bądź też od całości do elementów (zasugerowane oblicze danej wspólnoty ma przesądzać o indywidualnych cechach jej członków).

Punkty zaczepienia i dziedziny dyskredytacji są wielorakie. Toteż w manipulacyjnych taktykach walki politycznej przewijają się na przemian, obok siebie lub w pewnym splocie takie płaszczyzny dyskredytacji, jak na przykład:

- biograficzna,

- genealogiczna,
- towarzyska,
- ekonomiczna,
- etniczna,
- klasowa,
- rasowa,
- światopoglądowa,
- psychologiczna,
- poznawcza,
- obyczajowa,
- estetyczna,
- moralna,
- prawna lub pseudoprawna,
- ideowa.

Jeśli inicjator ataku mniej dba o pozory przypadkowości i bezstronności ataku (przez posłużenie się ubocznymi pretekstami), to gwoździem programu stają się zarzuty bezideowości lub sprzeniewierzenia się i profanacji jakiejś idei, narodowej zdrady, ideologicznej lub ustrojowej obcości albo też próby kryminalizacji przeciwników (nadania im statusu lub przynajmniej wizerunku przestępców) (Karolczuk, 2010).

Dyskredytacja może mieć charakter bądź frontalny („z otwartą przyłbicą”, w nawiązaniu do rzeczywiście zasadniczej osi sporu, konfliktu), bądź poboczny, pokrętny i zakamuflowany (wtedy ukrywamy faktyczne podłoże konfliktu, intencję dyskredytacji i podjęte w tym celu działania) lub zawoalowany (wtedy selektywnie ukrywamy,

przemilczamy coś, a zarazem eksponujemy lub symulujemy coś innego) (Peisert, 2004). Repertuar frontalnych, zwłaszcza agresywnych, form dyskredytacji cechuje się dużą rozpiętością środków i chwytów: próba zakrzyczenia lub przemilczenia; obraza godności (znieważenie, poniżenie, upokorzenie); zniesławienie (insynuacje, pomówienia, tendencyjne zarzuty i oskarżenia, donosy, oszczerstwa) (Kamińska-Szmaj, 1994); techniki służące ośmieszaniu (z wykorzystaniem akcentów ironii, groteski, parodii, karykatury); ale też przepojona fałszem, przewrotna „życzliwość i pomocna dłoń”; podobnie przewrotna niby-naiwność.

Zdarza się tak, że ofiara złośliwej i podstępnej dyskredytacji sama dostarcza swym wrogom okazji i pretekstu (wtedy wrogowie dyskredytują ją niejako pasożytniczo). Jeśli jednak tak nie jest, to ich aktywność i energia skupia się na „szukaniu haka” (grzebanie w papierach, podsłuchiwanie, podstępne nagrywanie) i fabrykowaniu rzekomych podstaw do oskarżeń. Temu służą rozmaite przecieki, fałszowanie dokumentów, wywoływanie incydentów, skandali i afer, zastawianie pułapek i podobne prowokacje dyskredytacyjne.

Do werbalnych środków dyskredytacji agresywnej należą w szczególności: stosowanie etykietek, epitetów, zniewag (inwektyw, obelg), dezinformacji służących zniesławieniu (nieścisłości, przemilczenia i niedopowiedzenia, zmyślenia, kłamstwa), wypowiedzi w tonacji pamfletu i paszkwilu, kpiny, drwiny i szyderstwa (Peisert, 2004).

Zawoalowane i zakamuflowane formy dyskredytacji mają własny rezerwuar środków i schematów działania. Do tego arsenału należą: **obmowa** (za plecami; „propaganda szeptana”); **tendencyjny kolportaż** (upowszechnianie i nagłaśnianie pochodzących z innych źródeł niepochlebnych wiadomości, pogłosek, plotek i posądzeń); **kryptodenuncjacja** (zawoalowane formy donosu) i **kryptokalumnia** (zawoalowane formy potwarzy).

Jeszcze bardziej niebezpieczne niż agresja, bezceremonialność, brutalność w atakach propagandowych są przewrotne (perfidne) formy i środki dyskredytacji. Wobec nich zwykle osoba lub grupa zaatakowana jest bezbronna i bezradna. Do tej kategorii należą w szczególności: (1) **środki dwuznacznej komunikacji** (ironia, dwuznaczne lub obusieczne pochwały – „pocałunek śmierci”, kryptodonosy przemycane pod przykrywką pochwały, rekomendacji lub poręczenia, w postaci dyskwalifikującej obrony lub protekcji), (2) **insynuacje** jako oszczerstwa „niedopowiedziane” (i dlatego bezkarne), lecz czytelne dla wszystkich i nieodparcie sugestywne, (3) **perfidne rozgrywanie sprostowań** – w taki sposób, aby uwikłać zniesławionego w błędne koło tłumaczenia się i pogrążania zarazem, aby utrwalić wrażenie, że ma się z czego tłumaczyć i utrwalić pierwotną, choć formalnie odwoływaną lub uściślaną tezę (Karwat, 2006b).

10. DEMAGOGIA

Specyficznym dla praktyki politycznej gatunkiem manipulacji jest demagogia, łącząca w sobie funkcje

manipulacyjnej akredytacji i manipulacyjnej dyskredytacji (aż po próby eliminacji) przeciwników, a przeplatają się w niej „przymilne”, hołdownicze formy oddziaływania na społeczeństwo z agresją wobec oponentów oraz agresywnym i uzurpatorskim sposobem podporządkowywania sobie własnych sympatyków i zwolenników (Karwat, 2006a).

Pierwszym skojarzeniem ze słowem „demagogia”, jakie chyba najczęściej się nasuwa, jest potraktowanie tego terminu jako synonimu nierzetelnej argumentacji i próby wygrania dyskusji, sporu przez „zagrania pod publiczkę” i odwołanie się do tego, co uchodzi za opinię lub wolę powszechną albo w każdym razie za stanowisko większości. Są ku temu powody. Jeśli erystykę uznać za manipulacyjną odmianę i deformację retoryki i logiki (chwyty psychotechniczne zamiast merytorycznej argumentacji, logicznych uzasadnień, rozumowania) (Budzyńska-Daca i Kwosek, 2010; Schopenhauer, 2003), to demagogia byłaby erystyką dla mas, dla „pospólstwa” (bo przecież nie dla elit, nie dla intelektualistów zdolnych posłużyć się wyrafinowanymi sofizmatami) (Platon, 1956). Ale też trzeba pamiętać, że demagogia nie ogranicza się do słownej ekwilibrystyki i żerowania na zbiorowych emocjach w wypowiedziach, lecz ma skutki praktyczne – w zachowaniach zbiorowych i decyzjach politycznych; a często te werbalne i rytualne harce są tylko oprawą dla już przesądzonych i realizowanych praktycznych poczynań.

Demagogia to manipulacyjna metoda działania politycznego, polegająca na instrumentalnym wykorzystywaniu potrzeb, problemów egzystencji

i nastrojów społecznych, w celu realizacji własnych ambicji politycznych, przez zapewnienie sobie pozorów reprezentatywności i prawowitości, szachowanie i szantażowanie rywali i przeciwników obiegowymi opiniami i koniunkturalnymi nastrojami społecznymi, zdyskredytowanie adwersarzy w opinii mas, wyeliminowanie ich z gry politycznej na zasadzie szczucia umiejętnie wzbudzonym i ukierunkowanym „gniewem ludu”.

Demagogia to próba uzyskania zaufania i poparcia społecznego, mandatu do realizacji określonego zadania, a nawet arbitralnej pozycji przywódczej i kredytu zaufania nie na podstawie własnych zweryfikowanych przez opinię społeczną atutów, osiągnięć i zasług, lecz w wyniku wzbudzenia i skierowania przeciw rywalom uprzedzeń, nieufności, nienawiści.

Demagog wie albo intuicyjnie czuje, że jego własne walory są znikome lub wątpliwe – i nie na to stawia w swym wyścigu do „tronu i koryta”, ale właśnie na zohydzenie innych. Z rozmysłem stosuje zasadę: „niestety, nie jestem rybą, ale gdy wytruję ryby, wybiorą mnie – raka, bo przecież na bezrybiu i rak ryba”. Postępuje w życiu publicznym zupełnie podobnie jak w wymiarze kameralnym mało atrakcyjny dla innych i mało lubiany, ale sprytniejszy od otoczenia intrygant, który w końcu zajmuje miejsce tych, których wyłączył z gry, wykończył.

Punktem zaczepienia jest odwoływanie się do mentalności tzw. zwykłych i prostych ludzi czy też „prawdziwych Polaków”, katolików albo do stereotypów „normalności”. Potoczne i obiegowe wyobrażenia,

uprzedzenia, oczekiwania, złudzenia i rozczarowania stają się pretekstem do wystąpienia w roli tego, kto mówi „w imieniu wszystkich” albo w każdym razie w imieniu większości. Rzecz jasna, trzeba też założyć i wmówić innym, że ten zmitologizowany ogół czy zmitologizowana większość (najwygodniejsza jest milcząca większość, która przemawia tylko przeze mnie) nie mogą się mylić, że to, co głosimy, to powszechnie uznane oczywistości. Typowe dla demagogii jest uzyskiwanie taniego poklasku oraz popularności dzięki schlebianiu masom (sugerowanie dosłownej prawdziwości formuły *vox populi vox dei*).

Demagog posługuje się w działaniu politycznym (agitacji, propagandzie, walce o władzę, rządzeniu i opozycyjnej krytyce rządzących) hasłami i symbolami obliczonymi na wzbudzanie pozytywnych lub negatywnych emocji zbiorowych: nadziei, euforii, entuzjazmu, lęków, uprzedzeń, obsesji, wygórowanych oczekiwań i złudzeń.

Pożywką dla demagogii jest żerowanie na krzywdach zarówno rzeczywistych (wyzysku, ucisku, upośledzeniu społecznym, nadużytym przez innych zaufaniu), jak i urojonych (wmówionych).

Żywiołem demagogii jest wojna, zemsta, kara – wszystko to pod hasłem sprawiedliwości i rozliczenia wszelakiego draństwa; tudzież sugestia, że wszelkie zło ma za przyczynę po prostu złą wolę i niekompetencję zdegenerowanych elit, nieudaczników, „przywłaszczycieli” i zdrajców. Dołączane są do tego proste recepty na wszystko i w szczególności myślenie „rozdzielcze” („zabrakło wam, bo ukradli, więc wystarczy teraz inaczej podzielić”).

Taktyka polityczna demagogów zakłada wygrywanie współzawodnictwa pretendentów do władzy i przywództwa dzięki przelicytowaniu rywali obietnicami i zobowiązaniami socjalno-ekonomicznymi – mglistymi i pozbawionymi pokrycia, często zaciąganymi na cudzy rachunek. Specjalnością demagogów jest wysuwanie i eskalacja roszczeń i żądań równie popularnych i atrakcyjnych, jak nierealnych, bez poczucia odpowiedzialności i bez gotowości do ponoszenia odpowiedzialności za własne słowo i czyny, za skutki własnego oddziaływania na innych.

Demagog występuje z pozycji „rzecznika i obrońcy ludu". Jeśli nie na zasadzie „jednego z nas", „prostego człowieka, który zaszedł wysoko i nie zapomniał o swoich", to na zasadzie „prawdziwego Polaka" (odpowiednio: „prawdziwego katolika", „komunisty", „antykomunisty"), który ostrzega przed tymi „nieprawdziwymi", tropi ich, demaskuje i piętnuje. A czasami zdobywa tę pozycję „obrońcy" pokrzywdzonych, uciśnionych, poniżonych, oszukanych i wyzyskiwanych w roli wrażliwego i światłego protektora z wyższych sfer. Ot, takie ludzkie panisko, które zaopiekuje się zagubionymi prostymi ludźmi i nie da im zginąć, załatwi dla nich, co trzeba.

Oczywiście, roszczenie, by być „ustami ludu" – czyli w praktyce: najbardziej popularnym, subiektywnie najbardziej wiarygodnym – to zaledwie program minimum. Polityka to nie konkurs piękności, w niej idzie o poważniejsze i trwalsze satysfakcje niż przyjemność bycia gwiazdą sezonu albo stałym faworytem. Program maksimum demagoga to zostać arbitrem, z czasem jedynym; marzy mu się monopol polityczny.

Demagog to zdolny podżegacz, podjudzacz, krzykacz i pieniacz, który lubuje się w mocnych słowach (epitetach, etykietkach, inwektywach, oskarżeniach). Zresztą, lubi *image* „mocnego człowieka”, twardziela, bezkompromisowego bojownika, który naraża się, bo taki jest nieukładny, odważny i szczery. Ale w rzeczywistości jest krętaczem i koniunkturalistą. Kręci zarówno wtedy, gdy zgrywając bohatera, podburza innych, podgrzewa nastroje, dolewa oliwy do ognia, prowadzi innych za sobą drogą donikąd i bez odwrotu, jak i wtedy, gdy nagle łagodzi swe zapędy, tłumaczy, że nie to miał na myśli, umie się dogadać, czyli wytargować coś ze swych jakoby niewzruszonych zasad, albo przytomnie znika „po angielsku”.

Demagog zawsze działa na dwie strony. Z jednej strony przypochlebia się i przymila tym, których przyzwolenie lub upoważnienie ma go wynieść na szczyty – i temu służy repertuar kokieterii, minoderii, sztuczki zapożyczone od typowych kusicieli i uwodzicieli, teraz już rozpowszechnione i wręcz zbanalizowane w reklamie, propagandzie, marketingu. Z drugiej strony usiłuje za wszelką cenę zgnębić swych rywali i przeciwników. Nie sama w sobie chęć ich zniszczenia jest wyróżnikiem demagogii (bo agresywni są nie tylko demagodzy), ale specyficzna taktyka i metoda pognębienia, polegające na stosowaniu następujących zasad i haseł:

1) mój rywal, przeciwnik czy wróg jest źródłem zagrożenia społecznego, sprawcą wszelkich dotychczasowych nieszczęść, zwiastunem i nosicielem

przyszłych klęsk, w których ma zresztą interes (ulubiona metoda straszaków),

2) ten adwersarz dlatego jest taki wredny, że jest obcy (np. „Najprawdopodobniej to nie Polak, tylko kto? Sami się domyślcie”), albo dlatego, że go kupili, albo ktoś ma go w rękach,

3) mój wróg jest wrogiem ludu i właśnie dlatego go zwalczam (z poczucia obowiązku, służebności, ze szczerego oburzenia),

4) moja rozprawa z moim, naszym, wrogiem to pyszny spektakl, igrzyska dla ludu,

5) a ponieważ jest to wróg ludu i ludowi podoba się karanie wrogów ludu, a nawet sam jest oburzony i rozgniewany (sterowany „gniew ludu”), to niszczę mego wroga rękami ludu; pardon, to lud po prostu z mą pomocą wymierza sprawiedliwość.

Właśnie dlatego demagog posługuje się w walce przede wszystkim metodami podżegania, jątrzenia i szczucia (a więc przemocy fizycznej i psychicznej, bo potrafi zachęcić nawet do samosądów). Najdelikatniejsza z tych form przemocy to nadużywanie etykietek ideologicznych i zwykłych wyzwisk; charakterystyczna jest też skłonność do insynuacji, pomówień i wręcz oszczerstw.

Ale ten gorliwy „sługa ludu” bynajmniej nie jest gotów poddać się jakiejkolwiek kontroli społecznej. Wolę ludu można poznać jedynie z ust jego rzecznika. Bo też demagog to taki sługa ludu, który sam decyduje, kto należy do ludu i kogo z niego wykluczyć, sam mówi, jaki ten lud jest i czego chce, a służy temu ludowi, przekształcając go w tłum.

Na demagogię nie ma „monopolu” żadna z orientacji ideologiczno-politycznych czy opcji ustrojowych ani żadna z sił politycznych o takim czy innym statusie. Demagogią posługują się nie tylko wywrotowcy, rewolucjoniści lub pseudorewolucjoniści i nie tylko parlamentarna opozycja, ale również rządzący; nie tylko partie czy premierzy i ministrowie, ale również kapłani i oczywiście media; nie tylko ekstremiści prawicowi lub lewicowi, ale również konserwatyści i liberałowie.

11. POLITYKA JAKO POLIGON PROWOKACJI

Większość aktów lub sekwencji manipulacji politycznej – i tych służących własnej akredytacji podmiotu, i tych służących dyskredytacji oraz marginalizacji, izolacji, eliminacji rywali lub przeciwników, i tych służących spowodowaniu albo wykorzystaniu określonych zdarzeń, stanów rzeczy i stanów świadomości zbiorowej, i tych wreszcie, które służą długofalowemu sterowaniu procesami przekształceń – to **prowokacje**. Oczywiście nie w rozumieniu obiegowym i wręcz potocznym (kiedy to prowokację utożsamia się po prostu z zaczepką, wyzwaniem, podżeganiem do przestępstwa lub ze specyficznym sposobem działania policji).

Należy przy tym pamiętać o różnicy między efektem prowokacji (jako niezamierzonym przez nikogo i niekontrolowanym wywołaniem pewnych zmian w rzeczywistości, świadomości ludzkiej, postawach ludzi) a aktem prowokacji. Manipulacją są oczywiście akty

prowokacji, a nie wrażenia, odruchy czy wywołany jakimś czynnikiem bezosobowym przebieg wydarzeń.

Prowokacją (w sensie działania rozmyślnego) nazwiemy sztuczne wywoływanie zjawisk lub przesądzanie zjawisk – zdarzeń, stanów rzeczy, sytuacji społecznych, nastrojów, emocji, wyobrażeń, uprzedzeń, dążeń, postanowień, zachowań – zapewniające inicjatorowi przewagę, kontrolę nad sytuacją i możliwość sterowania przeżyciami, świadomością i postępowaniem innych ludzi (Karwat, 2007c).

Tak pojęta prowokacja może mieć charakter bądź **produktywny** (sprawstwo oparte na własnej inicjatywie i specjalnie podjętym wysiłku), bądź **pasożytniczy** (umiejętne wykorzystywanie okazji, efektów cudzych działań – np. błędów, niepowodzeń, przejęzyczeń, przypadkowych incydentów). Istnieją nie tylko prowokacje jednostronne (ze strony jednego podmiotu pod adresem konkretnych innych lub otoczenia jako całości), ale również wielostronne i wielostopniowe, mające cechy złożonej gry.

Według kryterium celu i sposobu działania należy rozróżniać trzy typy prowokacji: **sprawczą** (stwarzanie faktów społecznych, kształtowanie stanów rzeczy i sytuacji), **dyskredytacyjną** (podstępne deformowanie wizerunku rywali i przeciwników, wikłanie ich w sytuacje kompromitujące), **mistyfikacyjną** (wytwarzanie lub podtrzymywanie pozorów i złudzeń społecznych). Jest to typologia, nie podział rozłączny; na przykład prowokacja dyskredytacyjna może łączyć się z działaniami materializującymi i mistyfikacjami (z fałszerstwami, dezinformacjami itp.).

Prowokacja sprawcza może służyć (nieraz łącznie, w pewnym splocie) różnym zadaniom, na przykład rozpoznaniu, zapobieżeniu czemuś, pobudzeniu kogoś do jakiejś pożądanej reakcji lub zniechęceniu go, odstraszeniu, stworzeniu dogodnego pretekstu do własnych działań, obstrukcji lub dywersji wobec cudzych wysiłków. W rozgrywkach między podmiotem potencjalnie słabszym a silniejszym często stosowany jest blef – szachowanie czynnikiem zagadkowości i niepewności oraz fałszywe sugerowanie w kwestii własnego potencjału i zamiarów. W sytuacjach konfliktów (nie tylko wojennych) bardzo popularny jest ten rodzaj prowokacji, który nazwano polityką faktów dokonanych, a więc jednostronne przesądzanie na własną korzyść spraw będących przedmiotem sporu i wymagających obustronnego uzgodnienia – w ten sposób, że czynnikowi zaskoczenia towarzyszą skutki nieodwracalne.

W „cywilnych” wojnach politycznych w czasach współczesnych – w związku z rozwojem i powszechną dostępnością środków komunikacji – popularnym środkiem walki z oponentami lub planowego wywoływania „politycznych trzęsień ziemi”, afer i skandali (wykorzystywanych w celu zmiany układu sił, wymuszenia przegrupowań i dymisji, obalenia przeciwników) są tzw. przecieki, jak również podstępne nagrania (zapisywanie i ujawnianie inspirowanych i odpowiednio sterowanych rozmów poufnych), a także – wzorowane na działaniach policyjnych czy wywiadowczych – podsłuchy i nagrania z ukrytej kamery.

Medializacja polityki wzmogła zapotrzebowanie i podatność społeczną na drastyczną formę prowokacji. Występuje ona w dwóch formach. Po pierwsze, w postaci rytualnej, gdzie znajduje zastosowanie medialny schemat pościgu za sensacją i skandalizacji, dający pożywkę do absorbowania opinii publicznej i elit politycznych pewną sprawą, aferą (często – tematem zastępczym), co sprzyja odwróceniu uwagi od czegoś innego (Kepplinger, 2008; Thompson, 2010). Po drugie, w postaci skrajnie brutalnych działań, szokujących aktów przemocy i okrucieństwa – charakterystycznym przykładem są tu akty terroru państwowego (np. pacyfikacje, egzekucje, działalność szwadronów śmierci), zamachy terrorystyczne (w których manipulacja przemocą i strachem służy wywołaniu zamętu i wymuszeniu pewnych decyzji) (Białek, 2005), spowodowane przez podżegaczy samosądy, pogromy, rzezie.

Jednak prowokacje (np. w formie prowokacji medialnych, skandalistycznych wystąpień polityków lub działaczy społecznych, intelektualistów) mogą też być w oddziaływaniu politycznym konstruktywnym narzędziem „przebudzenia” (wyrwania pewnych środowisk lub kręgu decydentów ze stanu inercji), przypomnienia o problemach zaniedbanych i zapomnianych lub przemilczanych, impulsem do myślenia w ogóle, a w szczególności do przemyśleń, przewartościowań, do pozytywnej mobilizacji społecznej w obronie zagrożonych wartości i podważanych przez kogoś zasad.

12. NAGONKA – NARZĘDZIE WALKI POLITYCZNEJ

Szczególnie destrukcyjną i brutalną formą manipulacji politycznej jest **nagonka** (pierwotna staropolska forma tego słowa to „naganka” – od czynności naganiania zwierzyny łownej do miejsca osaczenia i zagłady, zwierząt hodowlanych do zagrody, ale też konsumenta do sklepów, widza do teatru lub kina). Nazwa tego sposobu oddziaływania – metaforyczna, podobnie jak wiele innych określeń oddziaływania społecznego – dobrze wyraża jego mechanizm: jest to mianowicie wzbudzanie w skali masowej i ukierunkowanie zainteresowania oraz idącej za tym gotowości do uczestniczenia w czymś.

W tym najszerszym rozumieniu „nagonka” jest terminem neutralnym aksjologicznie, określeniem, które nie musi budzić pejoratywnych skojarzeń. Istnieją wszak, i owszem, **konstruktywne** (a nie destrukcyjne w intencjach) **odmiany nagonki.** Konstruktywne w tym sensie, że mają za cel pobudzenie zainteresowania społecznego czymś potencjalnie pożytecznym, zachętę do pewnego rodzaju aktywności. Do takich niedestrukcyjnych nagonek należą z pewnością rozmaite kampanie mobilizacyjne, reklamowe i promocyjne. W oddziaływaniu na konsumentów mają za cel pobudzenie lub spotęgowanie popytu na określone towary w określonym miejscu i czasie. Podobny charakter mają kampanie mobilizacyjne wzywające wyborców do spełnienia obywatelskiego obowiązku głosowania, choć oczywiście każdy wzdraga się przed nazywaniem tej bitwy o frekwencję w wyborach lub

referendum nagonką. I taką samą konsternację wywołałoby zaliczenie do tej kategorii dorocznych finałów Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy, z biciem rekordu frekwencji i zebranych kwot. Mniejsza jednak o nazwę, mówimy tu o mechanizmie sterowanej masowej mobilizacji.

W przypadku nagonek o charakterze politycznym zwykle chodzi o swoiste „uspołecznienie", najlepiej w formach rytualnych, w emocjonalnej i wzniosłej oprawie, akcji skierowanych przeciwko niewygodnym dla danej siły politycznej osobom, zespołom lub organizacjom, zmierzających do ich napiętnowania, izolowania i wykluczenia bądź zniszczenia (przynajmniej w sensie psychiczno-moralnym, na zasadzie śmierci cywilnej) (Jedlicki, 1993). Wykorzystuje się przy tym swoistą „mechanikę mas" (Canetti, 1996) i psychologię tłumu (Młynarczuk, 2005). „Zdrowy gniew ludu", „spontaniczne (tzn. dobrze zorganizowane) oburzenie społeczeństwa" to wszak lepiej legitymizowana forma nękania, zwalczania, prześladowania przeciwników niż własna akcja na własne konto, ewidentnie podyktowana partykularnym politycznym interesem, odwetem, mająca posmak bojówkarstwa lub „ekspedycji karnej" i pacyfikacji. Warto jednak pamiętać, że w repertuarze oddziaływań politycznych występują również pozytywne, konstruktywne rodzaje nagonki, oparte na splocie elementów perswazji i manipulacji, na prowokowaniu pożądanych społecznie emocji, postaw i decyzji – podobnie jak w przypadku rozmaitych kampanii podejmowanych w ramach tzw. reklamy społecznej.

Wyróżnikiem **destrukcyjnych odmian nagonki** są takie cele i sposoby oddziaływania, jak napiętnowanie,

„szczucie” i skuteczne „zaszczucie” osób lub grup niewygodnych. Pod względem strukturalnym nagonka, jako destrukcyjny typ oddziaływania, wzoruje się na myśliwskich i policyjnych schematach działania – takich jak polowanie, właśnie z nagonką, corrida (w której występuje efekt osaczenia), pościg, obława policyjna (jako szczególna forma pościgu). Gdy mowa o pościgu, to w agresywnych kampaniach politycznych nie przypadkiem praktykowana jest zasada „nie o to chodzi, by złapać króliczka, ale by gonić go”. Często bowiem tytułem lub pretekstem do ścigania przeciwnika (z włączeniem prokuratury, sądu, opinii publicznej i mediów) są fałszywe, bezpodstawne lub pochopne oskarżenia, jednak ich niepotwierdzenie bynajmniej nie świadczy o nieefektywności tego podstępnego działania – wręcz przeciwnie, cel został osiągnięty, gdyż zadane komuś ciosy i straty są niemożliwe do zrekompensowania, sprawcy zaś na ogół pozostają bezkarni.

Różnica między nagonką myśliwską, obławą czy na przykład pogromem (Sofsky, 1998) a nagonką polityczno-propagandową polega na tym, że ta ostatnia jest oddziaływaniem nie „technologicznym” (jak dosłowne zadawanie ciosów, ściganie, ranienie czy zabijanie w sensie fizycznym), lecz konwencjonalno-symbolicznym i rytualnym, podporządkowanym pewnym regułom interpretacji i powodującym podważenie społecznej (politycznej) pozycji osoby lub grupy zaatakowanej, jej morale i motywacji do aktywności publicznej, nie zaś fizycznym zagrożeniem dla egzystencji. Co prawda, na pograniczu takiego dosłownego, fizycznego oraz

psychicznego i symbolicznego ataku usytuowane są takie nagonki, których celem lub rezultatem jest wymuszenie banicji, deportacji, ekstradycji itp., a więc usunięcie danego podmiotu z dotychczasowej przestrzeni.

Socjotechniczny status nagonki jest złożony. Jest to syndrom, splot elementów perswazji, podstępu, przymusu psychiczno-moralnego (zwłaszcza szantażu emocjonalnego), przemocy psychicznej, symbolicznej i rytualnej. Jeśli kwalifikujemy ją – *per saldo* – jako formę manipulacji politycznej, to dlatego, że elementy perswazji (argumentacja ideologiczna, moralna, prawna), przymusu i sprowokowanej konwencjonalnej, na przykład werbalnej lub dosłownej, fizycznej przemocy (w napaściach, zamieszkach, zamachach) wykorzystywane są i sterowane instrumentalnie, jako narzędzie planowo realizowanej dezorientacji społecznej, masowej prowokacji emocjonalnej i „przejmowania dowództwa" przez samozwańczych inicjatorów, koordynatorów i beneficjentów kampanii. A najczęściej jest tak, że sama podstawa, treść i rzeczywista intencja ataku prezentowane są fałszywie, sprowokowanie zaś stanu nadzwyczajnego i odpowiadającej mu atmosfery społecznej oraz towarzyszące temu fakty dokonane pozwalają na bezprawne i bezkarne nadużycie lub naruszenie reguł danego porządku politycznego.

Nagonka jest techniką manipulacyjno-prowokacyjną, która znajduje rozległe zastosowanie w walce politycznej. Jest skutecznym narzędziem dyskredytacji rywali i przeciwników politycznych, często jej skutkiem (w rezultacie podważenia reputacji i napiętnowania osób

lub grup zaatakowanych oraz wymuszenia ich społecznej izolacji) jest marginalizacja, a nawet eliminacja przeciwników politycznych.

Jednakże funkcje nagonki w działaniu sił politycznych (rządzących lub opozycyjnych) nie ograniczają się do tak wąskiego celu, jak próba zniszczenia kogoś. Nagonki spełniają zarazem istotne funkcje **rytualne** (ceremoniał wymuszania ideologicznej identyfikacji i afirmacji), **pragmatyczne** (skuteczne sprowokowanie zmiany układu sił), **legitymizacyjne** (wymuszany i pozorowany mandat społeczny dla inicjatorów napaści). Podobnie jak w przypadku demagogii, trzeba zauważyć, że również na nagonki nikt nie ma monopolu. Wprawdzie najłatwiej jest je przeprowadzić – z miażdżącą zazwyczaj przewagą – rządzącym, ale nie brakuje też w życiu politycznym imponująco i przerażająco efektywnych nagonek prowadzonych przez opozycyjny establishment.

PODSUMOWANIE

Z moralnego punktu widzenia, jeśli pominąć manipulacje „opiekuńcze” (bo takie też istnieją), manipulacja, jako działanie eksploatacyjne i destrukcyjne, czyni rywali i ofiary makiawelisty nawet bardziej bezbronnymi niż zastosowanie przymusu lub przemocy (Puzynina, 1992, s. 203). A swoista perwersja moralna tej sytuacji polega na tym, że przebiegłość może nawet uczynić prześladowcę czy wyzyskiwacza kimś dla jego ofiar atrakcyjnym, swojskim, bliskim.

Dobrze to rozumieją i czynią z tego praktyczny użytek nie tylko tyrani, dyktatorzy czy polityczni awanturnicy, lecz także „autorytarni demokraci”. Ci są „demokratami” o tyle tylko, że potrzebny jest im sztafaż demokracji (jako fasada, ornament), ale też jej instrumentarium, gdyż zawsze można wykorzystać demokratyczne zasady i procedury do zapewnienia sobie bezkarności (np. oszczercy najgłośniej krzyczą, że gwałcona jest wolność słowa, gdy ktoś chce ich pociągnąć do odpowiedzialności) i legalizacji swoich nadużyć starannie urobioną lub upozorowaną wolą ludu lub proceduralną poprawnością.

LITERATURA CYTOWANA

d’Almeida, F. (2005). *Manipulacja w polityce, w reklamie, w miłości*. Gdańsk: GWP.

Baudrillard, J. (2005). *O uwodzeniu*. Warszawa: Sic!

Beck, G. (2007). *Zakazana retoryka. Podręcznik manipulacji*. Gliwice: Sensus.

Białek, T. (2005). *Terroryzm. Manipulacja strachem*. Warszawa: Studio Emka.

Budzyńska-Daca, A. i Kwosek, J. (2010). *Erystyka, czyli o sztuce prowadzenia sporów*. Warszawa: WN PWN.

Butler, J. (2010). *Walczące słowa. Mowa nienawiści i polityka performatywu*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.

Canetti, E. (1996). *Masa i władza.* Warszawa: Czytelnik.

Cwalina, W. i Falkowski, A. (2005). *Marketing polityczny. Perspektywa psychologiczna*. Gdańsk: GWP.

Czarnawska, M.M. (2009). *Jak mówić komplementy. Psychologia pozytywnej komunikacji*. Gdańsk: GWP.

Dahl, R.A. i Stinebricker, B. (2007). *Współczesna analiza polityczna*. Warszawa: Scholar.

Derber, Ch. (2002). *Zaistnieć w społeczeństwie. O potrzebie zwracania na siebie uwagi*. Gdańsk: GWP.

Doliński, D. (2003). *Psychologiczne mechanizmy reklamy*. Gdańsk: GWP.

Drabik, B. (2004). *Komplement i komplementowanie jako akt mowy i komunikacyjna strategia*. Kraków: Universitas.

Dyskurs. Popkulturyzacja polityki. *Czasopismo Politologiczne* (2005). Instytut Politologii Uniwersytetu Opolskiego.

Gajlewicz, M. (2009). *Techniki perswazyjne. Podstawy*. Warszawa: Difin.

Garpiel, R. i Leszczyńska, K. (red.) 2004. *Sztuka perswazji. Socjologiczne, psychologiczne i lingwistyczne aspekty komunikowania perswazyjnego.* Kraków: Nomos.

Goćkowski, J. (2009). *Traktat o inżynierii polityki*. Pułtusk: Akademia Humanistyczna im. A. Gieysztora.

Goffman, E. (2008). *Zachowanie w miejscach publicznych*. Warszawa: WN PWN.

Greene, R. (2009). *Sztuka uwodzenia. Praktyczny przewodnik po tajemnicach manipulacji*. Warszawa: Jacek Santorski & Co Agencja Wydawnicza.

Jedlicki, J. (1993). *Źle urodzeni, czyli o doświadczeniu historycznym*. Londyn–Warszawa: Scripta i postscripta.

Kamińska-Szmaj, I. (1994). *Judzi, zohydza, ze czci odziera… Język propagandy politycznej w prawie 1919–1923.* Wrocław: Towarzystwo Przyjaciół Polonistyki Wrocławskiej.

Kamińska-Szmaj, I. (2001). *Słowa na wolności. Język polityki po 1989 roku.* Wrocław: Europa.

Kampka, A. (2009). *Perswazja w języku polityki*. Warszawa: Scholar.

Karolczuk, E. (2010). *O wrogu. Szkice filozoficzno-historyczne*. Warszawa: Książka i Prasa.

Karwat, M. (1998). *Sztuka manipulacji politycznej*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.

Karwat, M. (2000). *O perfidii*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA.

Karwat, M. (2001). Polityka jako kłopotliwe zobowiązanie. W: B. Kaczmarek (red.), *Metafory polityki*. Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.

Karwat, M. (2004). Polityk-cwaniak. Trywialna mutacja makiawelizmu. *Rocznik Nauk Politycznych*, *7*, (8).

Karwat, M. (2005). Makiaweliczna taktyka walki politycznej. *Studia Politologiczne*, *9*, *Przed wyborami. Konflikty, strategie, nadzieje* (red. E. Pietrzyk-Zieniewicz).

Karwat, M. (2006a). *O demagogii*. Warszawa: WN PWN.

Karwat, M. (2006b). *O złośliwej dyskredytacji*. Warszawa: WN PWN.

Karwat, M. (2006c). Oszołomstwo, czyli szaleństwo metodyczne. *Forum Klubowe. Lewicowy dwumiesięcznik idei*, *3–4*.

Karwat, M. (2007a). *Paradoksy obietnic*. W: M. Karwat (red.), *Paradoksy polityki*. Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.

Karwat, M. (2007b). Socjotechnika konwulsyjna. *Forum Klubowe. Lewicowy dwumiesięcznik idei*, 1–2.

Karwat, M. (2007c). *Teoria prowokacji. Analiza politologiczna*. Warszawa: WN PWN.

Karwat, M. (2009). *Akredytacja w życiu społecznym i politycznym*. Warszawa: Aspra.

Karwat, M. (2010). Manipulacyjne formy komunikacji politycznej. W: P. Dudek, M. Kuś (red.), *Prawne, ekonomiczne i polityczne aspekty funkcjonowania mediów i kreowania ich zawartości*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.

Karwat, M. (2011). Manipulacyjne substytuty przywództwa. W: W. Konarski, A. Durska, S. Bachrynowski (red.), *Kryzys przywództwa we współczesnej polityce*. Warszawa: Wydawnictwa SWPS Academica.

Karwat, M. (2012). *O karykaturze polityki*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA.

Kepplinger, H.M. (2008). *Mechanizmy skandalizacji w mediach*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagellońskiego.

Kertzer, D.I. (2010). *Rytuał, polityka, władza*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Wolumen.

Kochan, M. (2002). *Slogany w reklamie i polityce*. Warszawa: Wydawnictwo Trio.

Kochan, M. (2005). *Pojedynek na słowa. Techniki erystyczne w publicznych sporach*. Kraków: Znak.

Korzeniewski, B. (2006). *Polityczne rytuały pokuty w perspektywie zagadnienia autonomii jednostki*. Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.

Kozielecki, J. (2006). *Psychologia nadziei*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie „Żak".

Krzyżanowski, P. i Nowak, P. (red.) (2004). *Manipulacja w języku*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.

Lewis, C.S. (1990). *Listy starego diabła do młodego*. Poznań: Media Rodzina.

Lissewski, P. (red.) (2007). *Polityka i perswazja*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe Instytutu Nauk Politycznych i Dziennikarstwa UAM.

Machiavelli, N. (1979). *Książę*. Wrocław: Ossolineum.

Majone, G. (2004). *Dowody, argumenty i perswazja w procesie politycznym*. Warszawa: Wydawnictwo Nukowe Scholar.

Marks, S. (2009). *Dlaczego poszli za Hitlerem? Psychologia narodowego socjalizmu w Niemczech*. Warszawa: WN PWN.

Mills, Ch.W. (1961). *Elita władzy.* Warszawa: Książka i Wiedza.

Młynarczuk, S. (2005). Masy medialne jako obiekt sterowania w nagonce politycznej. *Rocznik Nauk Politycznych*, *8*.

Olekszyk, J. (2005). *O języku flirtu prawie wszystko*. Warszawa: Wydawnictwo Trio.

Pabijańska, M. (2007). *Psychomanipulacja w polityce. Metody, techniki, przykłady*. Wrocław: Wydawnictwo Astrum.

Pawełczyk, P. (2000). *Socjotechniczne aspekty gry politycznej*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Adama Mickiewicza.

Pawełczyk, P. i Piontek, D. (1999). *Socjotechnika w komunikowaniu politycznym*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Adama Mickiewicza.

Peisert, M. (2004). *Formy i funkcje agresji werbalnej. Próba typologii*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.

Platon (1956). *Sofista. Polityk*. Warszawa: PWN.

Puzynina, J. (1992). *Język wartości*. Warszawa: WN PWN.

Schopenhauer, A. (2003). *Psychologia miłości. Sztuka prowadzenia sporów*. Warszawa: De Agostini.

Sennett, R. (2009). *Upadek człowieka publicznego*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA.

Sikorski, Cz. (2005). *Język konfliktu. Kultura komunikacji społecznej w organizacji*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

Skarżyńska, K. (2005). *Człowiek a polityka. Zarys psychologii politycznej*. Warszawa: Scholar.

Sofsky, W. (1998). *Traktat o przemocy*. Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.

Stefański, R. (red.) (2007). *Poprawność polityczna – równość czy wolność?* Toruń–Kielce: Wydawnictwo Adam Marszałek.

Sun Zi, (2003). *Sztuka wojenna*. Kraków: Vis á vis/Etiuda.

Szmajke, A. (1999). *Autoprezentacja. Maski, pozy, miny.* Olsztyn: Ursa Consulting.

Szulczewski, M. (1984). *Informacja i współdziałanie*. Warszawa: Książka i Wiedza.

Tannen, D. (2003). *Cywilizacja kłótni. Jak powstrzymać amerykańską wojnę na słowa*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.

Tematy z Szewskiej. Skandal (2011). *2* (6). Wrocław: Wydział Nauk Historycznych i Pedagogicznych Uniwersytetu Wrocławskiego, Katedra Etnologii i Antropologii Kulturowej.

Thompson, J.B. (2010). *Skandal polityczny. Władza i jawność w epoce medialnej*. Warszawa: WN PWN.

Volkoff, V. (1999). *Psychotechnika, dezinformacja, oręż wojny*. Komorów: Wydawnictwo Antyk.

Walzer, M. (2006). *Polityka i namiętność. O bardziej egalitarny liberalizm*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA.

Wasilewski, J. (2006). *Retoryka dominacji*. Warszawa: Wydawnictwo Trio.

Ziółkowski, J. (2007). *Socjotechnika autorytetu politycznego*. Warszawa: ASPRA-JR.

Ziółkowski, J. (2012). *Autorytet polityczny. Geneza, ewolucja, symptomy kryzysu*. Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.

Menadżer ds. Wydawniczych
Emilia Leśniewska

Wydawca
Aleksandra Małek-Leśniewska

Koordynator ds. redakcji
Renata Ziółkowska

Projekt okładki
6AN Tomasz Jakóbiak

Przygotowanie wersji elektronicznej
Ewa Modlińska

Zdjęcie na okładce
Camilo Torres/Shutterstock

Konwersja do EPUB/MOBI
InkPad.pl

Artykuł stanowiący treść tego e-booka ukazał się w publikacji pt. „Przestrzenie manipulacji społecznej” pod redakcją Dariusza Dolińskiego i Małgorzaty Gamian-Wilk (Wydawnictwo Naukowe PWN SA, Warszawa 2014)

E-book, który nabyłeś, jest dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, abyś przestrzegał praw, które im przysługują. Nie publikuj go w internecie. Cytując jego fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. Kopiując jego część, rób to jedynie na użytek osobisty.

Copyright © by Wydawnictwo Naukowe PWN SA
ISBN 978-83-01-18400-1

Warszawa 2015

Wydawnictwo Naukowe PWN SA
02-460 Warszawa, ul. G. Daimlera 2
tel. 22 69 54 321; fax 22 69 54 288
infolinia 801 33 33 88
e-mail: pwn@pwn.com.pl
www.pwn.pl

Przestrzenie manipulacji społecznej

Redakcja naukowa:
Dariusz Doliński, Małgorzata Gamian-Wilk

Wydawnictwo Naukowe PWN, 2014

Żyjąc w grupie społecznej, wywieramy na siebie wpływ. Sprzedawcy próbują nas przekonać do swoich produktów, politycy – podnieść słupki popularności swoich partii. Wpływamy na swoich współpracowników, partnera, rodzinę. Czy każde z tych oddziaływań jest manipulacją? Jaki jest związek pomiędzy manipulacją a kłamstwem i oszustwem? Czy potrafimy zmanipulować samych siebie? Jak wygląda manipulacja w bliskich związkach/w pracy?

Przedstawiamy książkę, która jest kompendium wiedzy na temat manipulacji społecznej. Zawarte w niej informacje pozwolą nam odróżnić manipulację od innych form wywierania wpływu, dostrzec

przejawy manipulacji w życiu społecznym oraz, co najważniejsze – przeciwdziałać jej.

Z całą pewnością rośnie społeczne zapotrzebowanie ukierunkowane na poznanie mechanizmów rządzących wpływem społecznym: zarówno od strony osób chcących skutecznie wpływ wywierać, jak i tych, którzy chcą przed nim się bronić. Książka pod redakcją Dariusza Dolińskiego i Małgorzaty Gamian-Wilk świetnie wpasowuje się w owo zapotrzebowanie. Treści odnoszą się do typowych obszarów praktycznego wykorzystania manipulacji społecznej obecnych we współczesnym świecie: środowisko internetowe, spędzanie wolnego czasu i wypoczynek, bliskie związki, środowisko pracy czy polityka i reklama. Poświęcono również sporo uwagi metodom zapobiegania manipulacji. Znajomość metod uodporniania na nieetyczny wpływ stanowi ważny i zaniedbany obszar badań, dlatego rozdziały poświęcone technice wzmocnionej autoafirmacji czy wzbudzania refleksyjności z pewnością stanowią cenną próbę uzupełnienia owej luki w literaturze przedmiotu.

Z recenzji dr hab. Sławomira Śpiewaka